

КУЛЬТУРА И ЛИЧНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Эпоха билатеральной торговли, процветавшей в свое время практически во всех отраслях, давно ушла в прошлое. Ведению российского бизнеса постоянно приходится учиться. В России поняли, что международный бизнес нужно вести согласно международным условиям.

Если человек известен своей честностью и порядочностью, его бизнес может начинаться медленнее, и, скорее всего, он будет прочным. Даже если такой человек представляет собой «необработанный анализ», как мы говорим, он добьется успеха. Любой честлюбивый бизнесмен должен в той или иной мере быть профессионалом.

Как только появляется собственный бизнес, человек не должен позволить себе увязнуть в болоте рутинной работы. Он должен не переставая добиваться наилучшего использования своих активов — денег, товаров, собственности, зданий, опыта и мастерства. В этом заключается жизненная позиция каждого человека, который собирается открыть или уже начал свое собственное дело.

В конце XVIII века и весь XIX век в России выработалась своеобразная традиция русского предпринимательства, но более чем за 70 лет советской власти она была утрачена. В конце XX века в России появилась возможность возрождения российского бизнеса.

Совершенно очевидно, что ситуация на российском рынке изменится. Со временем здесь сформируются более четкие правила игры. По-видимому, тот горячий интерес, с которым россияне ринулись поначалу на рынок, постепенно остынет. Следствием этого будет обострение конкурентной борьбы. В таких условиях от людей потребуются самый высокий профессионализм, культура, способность ориентироваться в дебрях меняющегося день ото дня российского законодательства.

Знание истории и культурного наследия своего потенциального покупателя помогает в налаживании и углублении деловых контактов.

Надо отметить, что русские бизнесмены сознательно стремятся освоить западную культуру бизнеса. Немцы и американцы, являясь носителями уже хорошо укоренившейся на Западе предпринимательской культуры, привносят живительную струю.